

# BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE (BUT TC)

## Techniques de Commercialisation (BUT TC) Marketing et management du point de vente

RNCP  
35356

CFA Descartes 21-25 rue Galilée 77420 Champs-sur-Marne (RER A Noisy-Champs)

### **Vous aimez le contact clients direct et relever des défis ?**

Vous souhaitez apprendre à gérer un point de vente tout en manquant une équipe ?

**Rejoignez notre BUT TC marketing et management du point de vente !**

### **Objectif de la formation**

Le BUT TC prépare les étudiants à devenir des professionnels polyvalents, capables d'intervenir à chaque étape du processus commercial. Le titulaire du BUT TC est formé pour répondre aux besoins des entreprises de manière autonome et évolutive.

### **Les + de la formation**

- **1<sup>er</sup> CFA** de Seine-et-Marne
- **Un campus et des locaux agréables** aux portes de Paris (RER A)
- Une **communauté d' alumni** connectée
- **Des programmes internationaux** : Erasmus+ et partenariats
- **Une référente** pour les personnes en situation de **handicap**

- **100% des admis accompagnés** dans leur recherche d'entreprise
- **100% de diplômés en 2024**
- Une équipe pédagogique composée d'**experts professionnels** et d'**enseignants/universitaires**
- Une partie des cours en ligne : **plateforme pédagogique numérique dédiée**
- **Bonus CFA** : préparation et **passage de certifications** offerts (TOEIC, projet Voltaire)
- Des temps de **Situations d'Apprentissage et d'Evaluation** (projets de groupes)
- Bonus CFA : atelier et test pour évaluer et **développer vos soft skills**
- **Création d'un Portfolio** pour mettre en valeur les compétences acquises

### **Organisation des études**



Durée de la formation : 3 ans



Début de la formation : Août



Modalités d'accès :

**Contrat d'apprentissage  
ou de professionnalisation**



Rythmes d'alternance :

**2 jours CFA / 3 jours Ent. ou 3  
jours Ent. / 2 jours CFA ou 1 sem  
CFA / 1 sem Ent.**



**50 places** - 2 groupes

### **Contacts**

#### **Coordinateurs pédagogiques**

- Grégory MARCK - g.marck@cfadescartes.fr
- Claire CERCUS - c.cercus@cfadescartes.fr
- Angélique HENRIOL - a.henriol@cfadescartes.fr

#### **Assistants pédagogiques**

- Alma MALKANOVIC - 01 64 61 27 51
  - Gina BATANA - 01 64 61 66 17
- scolarite@cfadescartes.fr

## Compétences visées

### 3 compétences transversales comme fil conducteur sur les trois années :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

### Des compétences adaptées à la spécialité (en 2ème et 3ème année) :

- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Piloter un espace de vente
- Optimiser l'expérience client en magasin
- Gérer les stocks et l'approvisionnement

## Objectif du parcours

Le parcours **Marketing et Management du Point de Vente** vise à former des spécialistes en gestion de points de vente capables de :

- Gérer et animer un point de vente
- Optimiser la performance commerciale
- Développer la relation client en magasin
- Manager et motiver une équipe de vente

## Métiers visés

- Responsable de Magasin/Point de Vente
- Chef de Rayon
- Adjoint Responsable Magasin
- Responsable Merchandising
- Directeur de Franchise

## Insertion professionnelle et poursuite d'études possibles

Le Bachelor permet d'entrer directement sur le marché du travail.

- En Master Universitaire
- Au CFA Descartes : Titres niveau 7
- En grade bac +5 en école de commerce

## Parcours

Le parcours Marketing et Management du Point de Vente prépare les étudiants à gérer des unités commerciales (magasins, boutiques, grandes surfaces) en mettant l'accent sur l'optimisation de l'expérience client en point de vente et la gestion des équipes commerciales.

Ce parcours forme des professionnels capables de comprendre les attentes des clients en magasin, d'optimiser la présentation des produits, et de piloter des équipes de vente pour atteindre les objectifs commerciaux.

## Pour intégrer une 3ème année

- Être titulaire d'un diplôme de niveau BAC+2 : BTS, DUT ou Titre pro. ou d'un L1 dans le domaine du commerce, de l'éco-gestion...
- Admission sur dossier et entretien : déposez-le via notre site web

## Conditions d'admission

 Être titulaire **d'un Bac**

 **Admission sur dossier** et éventuellement entretien de motivation au CFA ou en visioconférence.

 **Délais de traitement :**

- **Via parcourup IUT Marne-la-Vallée** suivant la procédure parcourup et via notre site web dès décembre
- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et l'étude du dossier.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, à l'obtention de votre BAC et des places disponibles.

## Programme pédagogique

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes rubrique « Formations ».



+ d'infos sur  
l'apprentissage :  
[www.cfadescartes.fr](http://www.cfadescartes.fr)